CANADEXPORT

www.canadexport.gc.ca

Volume 24 > Numéro 12
4 juillet 2006

DANS CE NUMÉRO > LE PROGRAMME DE PROMOTION DES EXPORTATIONS ACCROÎT LES FONDS >

Sept questions à poser pour évaluer un fournisseur étranger

Pour réussir dans l'exportation, il est essentiel de limiter les « inconnues ». Vous aurez en effet plus de chances de succès si vous comprenez bien tous les aspects du processus. Pour certains exportateurs, cela englobe les relations avec des fournisseurs étrangers.

Le fournisseur étranger peut jouer divers rôles dans le cadre d'un projet d'exportation. Il peut être le partenaire stratégique qui fournit un élément essentiel du produit ou du service qu'offre l'exportateur — une matière première destinée à une opération de traitement ou un article à valeur ajoutée faisant partie du produit ou du service à exporter. Mais quel que soit ce rôle, l'exportateur doit répondre à plusieurs questions avant de décider de collaborer avec un fournisseur étranger :

Quels sont les antécédents de l'entreprise? L'exportateur peut faire bon usage de ses compétences en recherche pour se renseigner sur la réputation et les antécédents du fournisseur.

Que savez-vous du personnel clé de l'entreprise? Toute relation d'affaires a un point de départ, et il faut un certain temps avant de se sentir à l'aise avec un nouveau fournisseur. Prenez le temps nécessaire pour savoir s'il s'agit d'une nouvelle entreprise ou d'un fournisseur bien établi. Demandez des références et faites le suivi nécessaire. Si le fournisseur n'a rien à cacher, il ne s'offusquera pas de vos questions.

Le fournisseur a-t-il déjà fait affaire avec des entreprises canadiennes? Si c'est possible, entrez en contact avec des entreprises canadiennes qui ont fait appel au fournisseur. Renseignez-vous sur leurs expériences, tant positives que négatives.

Le fournisseur est-il dans une bonne situation financière? Bien que l'accès à ces renseignements varie d'un pays à l'autre, il est souvent possible de savoir si une entreprise a eu des difficultés financières.

Un exportateur averti en vaut deux.

Un fournisseur qui aurait des problèmes de cet ordre risque de créer des difficultés que vous voulez éviter.

Quelle est la capacité opérationnelle du fournisseur? Il est important de travailler avec un exportateur qui puisse remplir vos commandes

voir page 2 - Évaluer un fournisseur étranger

Affaires étrangères et Commerce international Canada
Foreign Affairs and International Trade Canada
Canada

2007-01907/

Nouveaux débouchés dans le secteur énergétique de l'Allemagne

Les quatre grandes entreprises énergétiques d'Allemagne ont récemment annoncé qu'elles investiraient quelque 43 milliards de dollars au cours des six prochaines années dans le réseau énergétique allemand — soit 14 milliards de dollars de plus que prévu. Ce projet d'investissement pourrait fournir des occasions d'affaires aux fournisseurs canadiens de matériel et de services énergétiques, tant du secteur de l'énergie traditionnelle que de celui de l'énergie renouvelable.

Le gouvernement allemand souhaite que le secteur de l'énergie renouvelable, qui ne satisfait que 4 % de la demande d'énergie du pays, réponde à 25 % de la demande d'ici 2020. En retour, il s'est engagé à accroître du tiers le financement consacré à la recherche et au développement, qui atteindrait 2,8 milliards de dollars d'ici 2009.

Les fournisseurs d'énergie renouvelable ont déclaré qu'ils feraient des investissements d'environ 54 milliards de dollars au cours des six prochaines années. La technologie éolienne, la biomasse et les biocarburants ainsi que les centrales au charbon pourraient offrir divers débouchés. À l'heure actuelle, des activités de recherche et de développement portent aussi sur la nouvelle génération de centrales utilisant une température de 700°C. Le principal producteur énergétique d'Allemagne, RWE, a annoncé son intention de construire la première centrale au monde qui serait alimentée au charbon et ne dégagerait pas de dioxyde de carbone. Cette centrale au « charbon propre », d'un coût d'environ 1,5 milliard de dollars, pourrait être opérationnelle d'ici 2014. Les centrales nucléaires allemandes disparaîtront graduellement d'ici 2021.

Il sera possible d'avoir de plus amples renseignements sur les débouchés offerts par le secteur de l'énergie à la fin de 2006, une fois que l'Allemagne aura arrêté définitivement sa politique énergétique nationale.

Renseignements : Bruno Wiest ou Steffen Preusser, ambassade du Canada en Allemagne, tél. : (011-49-30) 20-312-363/365, téléc. : (011-49-30) 20-312-363, courriel : bruno.wiest@international.gc.ca ou steffen.preusser@international.gc.ca.

Évaluer un fournisseur étranger - suite de la page 1

et prendre de l'expansion parallèlement à la croissance de la demande. Prenez le temps de vous renseigner sur les capacités et les installations du fournisseur.

Quels sont les prix et les modalités de vente proposés par le fournisseur? La concurrence est présente dans la plupart des secteurs. Si les prix d'un fournisseur vous semblent trop élevés, rien ne vous empêche de faire quelques comparaisons. En bout de ligne, les coûts associés au fournisseur doivent être conformes aux projections financières de votre plan d'exportation.

Le fournisseur est-il prêt à vous offrir un soutien additionnel? Des entreprises associées doivent s'épauler l'une l'autre. Vous devez donc savoir que votre fournisseur étranger veille à vos intérêts. Que ce soit pour un projet de publicité conjointe ou pour répondre à un changement inattendu dans une commande, votre fournisseur doit être à vos côtés, non contre vous.

Pour en savoir plus sur tous les aspects de l'exportation, visitez le site d'Équipe Canada inc (www.exportsource.ca) ou téléphonez au Service d'information sur l'exportation, au 1 888 811-1119.

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 54 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

RÉDACTION
Michael Mancini, Yen Le, Françoise Bergès

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7114
Téléc. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (CMS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Hong Kong offre de nombreux avantages

Les exportateurs désireux d'étendre leurs capacités de R-D en Asie devraient songer à prendre leur départ à Hong Kong.

« Dotée de cinq grandes universités, de cinq centres dédiés à la R-D, de deux parcs de haute technologie et de nombreux organismes publics et privés qui se consacrent à la recherche ou qui appuient les sciences et la technologie, Hong Kong n'est pas en reste », affirme James Gilmour, vice-consul et délégué commercial au consulat général du Canada à Hong Kong. En 1999, Hong Kong a institué le Fonds pour l'innovation et la technologie, lequel met 710 millions de dollars à la disposition de projets contribuant à l'expansion de son secteur de l'innovation et de la technologie.

M. Gilmour signale que bien que les travaux de R-D des universités et organisations de Hong Kong englobent tous les sujets, la biotechnologie, la santé et les produits pharmaceutiques, dont la médecine chinoise, sont les domaines qui présentent le plus de possibilités. La nanotechnologie, les nouveaux matériaux, les TIC, les textiles et les vêtements, les pièces automobiles, et la logistique et la gestion de la chaîne d'approvisionnement offrent aussi des débouchés.

Passerelle vers l'Asie

Sa position stratégique fait de Hong Kong une passerelle vers la Chine et l'Asie, à cinq heures à peine de la moitié de la population mondiale. « Les entrepreneurs de Hong Kong ont des liens privilégiés avec des installations de la Chine continentale et de l'Asie, et ils possèdent un équipement de haute technologie et une infrastructure qui manque à d'autres régions », signale M. Gilmour.

Qui plus est, on y parle couramment l'anglais, et de nombreux chercheurs de Hong Kong ont travaillé, étudié et enseigné au Canada, et les entreprises souhaitent prendre part à des partenariats stratégiques, des programmes d'échanges universitaires et des stages professionnels.

Renseignements : James Gilmour, consulat général du Canada à Hong Kong, tél. : (011-852) 2847-7414, téléc. : (011-852) 2847-7441, courriel : james.gilmour@international.gc.ca, site Web : www.dfait-maeci.gc.ca/asia/hongkong.

La Thaïlande ouvre ses frontières au bœuf canadien

Le Canada peut désormais exporter son bœuf désossé et ses produits de bœuf à destination de la Thaïlande, les deux pays ayant convenu des conditions d'un certificat d'exportation. Ce geste met fin à l'interdiction imposée par la Thaïlande il y a trois ans, à la suite de la découverte d'un cas d'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB, ou maladie de la vache folle) au Canada.

La décision de la Thaïlande pourrait ouvrir les portes d'autres marchés asiatiques importants aux exportateurs canadiens de bœuf. Depuis l'automne 2005, les deux pays se sont employés à trouver une solution qui permettrait aux exportateurs canadiens de tirer parti de nouveaux débouchés en Thaïlande. À la suite d'une série de visites réciproques, la Thaïlande a autorisé l'importation de bœuf et de produits de bœuf provenant de bovins canadiens âgés de moins de 30 mois.

« L'une des grandes priorités commerciales du gouvernement est de trouver une solution au problème de l'accès du bœuf et des bovins qui soit fondée sur des principes scientifiques objectifs, a affirmé David Emerson, ministre du Commerce international. C'est donc là une étape importante dans nos démarches en vue de rétablir l'accès du bœuf canadien aux marchés de tous nos partenaires commerciaux; l'industrie bovine du Canada a de bonnes raisons de se réjouir. »

Prenez un numéro pour vous faire servir.

La Thaïlande n'est que le dernier d'une liste toujours plus longue de pays qui reconnaissent l'efficacité des mesures d'atténuation de l'ESB prises par le Canada et qui ont recommencé à importer du boeuf et des produits de boeuf canadiens. La Corée du Sud, Taïwan et la Chine maintiennent toutefois des restrictions sur l'importation de ces produits en provenance du Canada. Peut-être la décision de la Thaïlande les incitera-t-elle à lui emboîter le pas?

Pour plus de renseignements, veuillez consulter les sites Web suivants : www.itcan.gc.ca et www.agr.gc.ca.

Délégué commercial virtuel

Accédez à un monde de savoir commercial

Les services offerts aux entreprises canadiennes à l'étranger

Que vous soyez prêt à expédier vos derniers produits à Buenos Aires, à rencontrer un investisseur éventuel venu du Danemark ou à conclure un accord de partenariat technologique avec une firme japonaise, le Service des délégués commerciaux du Canada est là pour vous prêter main forte.

Nos domaines de spécialisation sont le commerce et l'investissement, ainsi que la science et l'innovation.

Grâce à un réseau de 900 experts répartis dans 12 bureaux régionaux au Canada et dans plus de 140 villes à l'étranger, le Service des délégués commerciaux vient en aide aux entreprises canadiennes, nouvelles ou déjà bien établies, qui ont étudié et choisi des marchés cibles.

Plus de 800 des agents du Service des délégués commerciaux affectés aux quatre coins du globe offrent leurs services aux entreprises canadiennes. Grâce à leur connaissance des coutumes et des pratiques commerciales locales, ces délégués aident les entreprises qui ont déjà ciblé leurs marchés et font la promotion des intérêts économiques du Canada sur les marchés mondiaux.

Tous nos bureaux de l'étranger offrent les six services de base suivants aux clients canadiens qui ont étudié et ciblé leurs marchés.

Aperçu du potentiel de marché

Nous vous aiderons à évaluer le potentiel de votre marché cible et nous vous donnerons des conseils quant à la façon de mener vos activités dans le pays choisi — par exemple, en vous fournissant des renseignements sur les principaux obstacles, la réglementation applicable et les certifications nécessaires, et en vous proposant une marche à suivre.

Recherche de contacts clés

Nous pouvons vous fournir une liste de contacts qualifiés sur votre marché cible. Ces personnes possèdent les connaissances des conditions locales dont vous avez besoin pour préciser et appliquer votre stratégie d'entrée sur le marché. Cette liste pourra comprendre des acheteurs et partenaires éventuels, des institutions financières, des sources de technologie, ainsi que des agents ou des représentants de fabricants.

Information sur les entreprises locales

Nous vous donnerons des renseignements sur les entreprises ou organismes locaux qui vous intéressent.

Renseignements concernant les visites

Une fois que vous aurez décidé de vous rendre dans le pays où vous voulez exercer votre activité, nous pouvons vous donner des conseils pratiques pour le choix des dates et l'organisation de votre séjour, notamment des listes d'hôtels, d'interprètes et de traducteurs, et de services locaux de soutien, ainsi que le calendrier des foires et autres activités commerciales qui se dérouleront pendant votre visite.

Rencontre personnelle

Un de nos agents vous rencontrera pour discuter de vos besoins futurs, des derniers développements dans le marché ciblé et d'un plan d'action pour le suivi de votre visite.

Dépannage

Nous offrons des conseils pour résoudre les problèmes d'accès au marché et les autres difficultés auxquelles vous pourriez faire face.

Pour de plus amples renseignements, veuillez vous rendre à l'adresse www.infoexport.gc.ca et cliquer sur « Nos bureaux à l'étranger ».

Le Délégué commercial virtuel vous aidera à accroître vos chances de succès sur les marchés étrangers. Cet outil renferme des services à l'exportation, des occasions d'affaires, des renseignements sur les marchés, ainsi qu'un accès direct à notre réseau de délégués commerciaux au Canada et à l'étranger et aux services de nos partenaires. Pour vous inscrire, veuillez visiter :

www.infoexport.gc.ca

Promotion des exportations : une aide accrue grâce à des fonds accrus

Le Programme de développement des marchés d'exportation pour les associations commerciales (PDME-AC) permettra à un plus grand nombre d'exportateurs canadiens de réussir à l'étranger cette année, grâce à l'aide financière sans précédent de 4,7 millions de dollars qui a été annoncée au profit de 64 associations commerciales nationales représentant 16 secteurs industriels.

Depuis 2001, ce programme du gouvernement du Canada n'a cessé de prendre de l'importance. À la suite du concours de cette année, 11 autres associations clientes obtiendront une aide financière supplémentaire de 1,7 million de dollars.

Ce programme fournit une aide financière aux associations sectorielles nationales, suivant le principe du partage des coûts, aux fins de promotion des exportations. L'aide financière vise à permettre aux associations de mettre au point des moyens de commercialisation à l'étranger, à aider les entreprises canadiennes à participer à des foires commerciales et à des missions à l'étranger, et à organiser des visites au Canada d'acheteurs étrangers éventuels. Autrement dit, le Programme permet aux PME de profiter d'activités de développement des marchés d'exportation qu'elles seraient sans doute incapables d'entreprendre seules.

Des retombées d'une valeur de plus de 20 millions de dollars

Une association cliente, l'Association canadienne des exportateurs d'équipements et services miniers, est un bon exemple. L'an dernier, elle a aidé des entreprises canadiennes à participer à 12 foires commerciales internationales. De l'avis des organisateurs, les entreprises ayant participé à ces foires ont trouvé près de 1 000 occasions d'affaires et signé des contrats d'une valeur de 9,5 millions de dollars pour la fourniture immédiate ou à court terme de matériel et de services.

Les retombées des relations commerciales qui se noueront pourraient atteindre une valeur de plus de 20 millions de dollars.

« La prospérité du Canada dépend de la réussite de nos entreprises dans l'économie mondiale, et les associations commerciales contribuent de façon importante aux efforts des entreprises en ce sens », affirme le ministre du Commerce international, David Emerson, qui a annoncé le financement au Canada Export Centre à Vancouver (voir l'encadré).

Il est prévu que l'aide financière du gouvernement accroîtra de plusieurs millions de dollars le chiffre d'affaires et les perspectives commerciales des entreprises canadiennes. Vu le succès qu'il a connu, le Programme a été prolongé pour cinq années en 2004, au grand bonheur des exportateurs canadiens.

Renseignements : www.international.gc.ca/pemd.

Le Canada en vitrine

Situé à deux rues du Centre de commerce international (World Trade Centre) et du Centre de congrès et d'exposition (Convention and Exhibition Centre) de Vancouver, le Canada Export Centre est une installation permanente et bien en vue de promotion des exportations et d'exposition. Mettant en valeur des centaines de produits et services du Canada, ce centre est l'unique foire commerciale permanente du Canada axée sur l'exportation.

Inauguré l'an dernier, le centre offre un appui aux exportateurs canadiens en attirant des délégations commerciales étrangères et des gens d'affaires en visite qui sont à la recherche d'occasions d'affaires. Durant la première année d'exploitation, le centre a généré un chiffre d'affaires de plus de 54 millions de dollars pour les exposants.

Le centre sera bientôt le lieu d'un projet de partenariat entre le Programme de développement des marchés d'exportation pour les associations commerciales (PDME-AC) et ses clients. À l'aide des fonds du PDME, les associations feront connaître leurs membres et les compétences de ces derniers dans les différents secteurs aux délégués et gens d'affaires étrangers qui ne cessent d'affluer à ce lieu.

Pour plus d'information, consulter le site Web suivant : www.canadaexportcentre.com.

Jouez gagnant au salon japonais des jeux informatiques

Tokyo, du 22 au 24 septembre 2006 > Les fabricants canadiens de logiciels de développement, de logiciels intermédiaires et d'équipements informatiques de pointe pourront faire étalage de leurs produits au **Tokyo Game Show**, un salon international consacré aux dernières tendances dans le monde du divertissement informatique.

Cette foire, la plus importante du genre en Asie, attire plus de 200 000 visiteurs. Les producteurs canadiens de jeux informatiques pourront y rencontrer les éditeurs et les responsables du contenu numérique de géants japonais tels que Nintendo, Sega-Sammy et Sony Computer Entertainment. Les grandes firmes de téléphonie mobile — DoCoMo, KDDI et Vodafone — seront également là.

Le Canada jouissant déjà d'une excellente réputation en infographie, les organisateurs de la foire estiment que celle-ci lui offre la possibilité d'élargir cette réputation au Japon. Les participants pourront présenter leurs produits aux concepteurs de jeux, aux entreprises de téléphonie mobile, aux éditeurs et à d'autres acheteurs éventuels. Ils pourront aussi assister à une réception de prise de contact et prévoir des rencontres en tête-à-tête.

Pour de plus amples renseignements, s'adresser à Stéphane Beaulieu à l'ambassade du Canada à Tokyo, tél. : (011-81-3) 5412-6232, téléc. : (011-81-3) 5412-6250, courriel : jpn.commerce@international.gc.ca, site Web : http://tgs.cesa.or.jp/english.

Une première pour les aliments ethniques et de spécialité

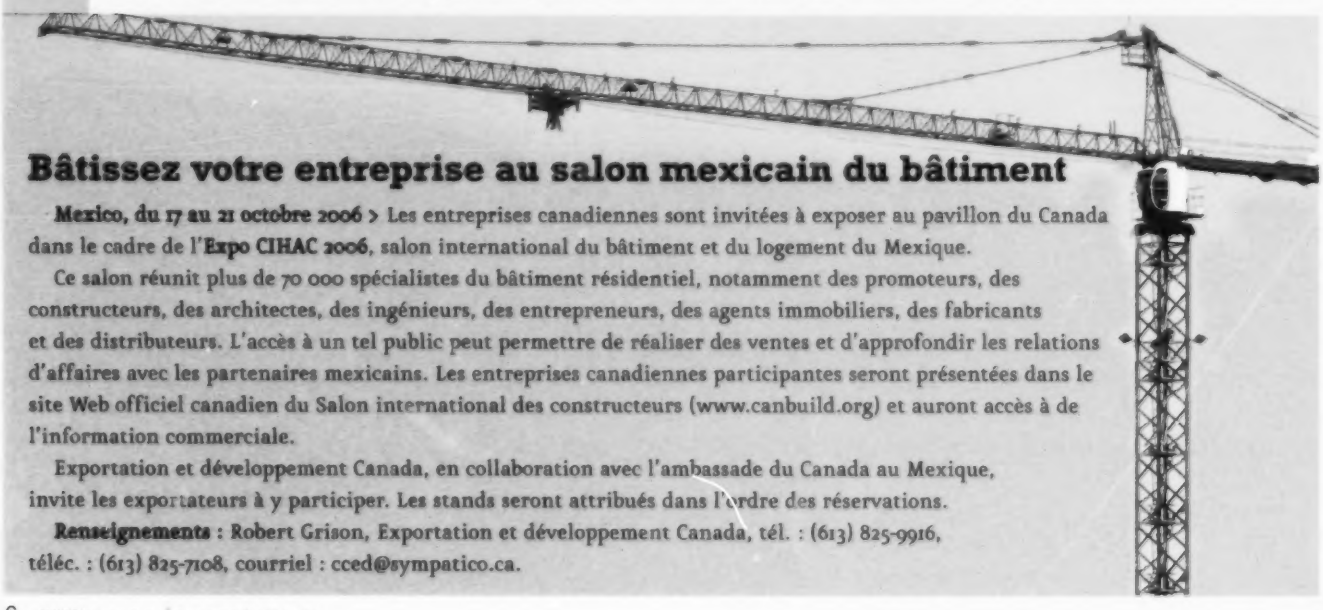
Mississauga, les 10 et 11 septembre 2006 > Évaluées à plus de 100 milliards de dollars, les industries canadiennes de l'alimentation au détail et de la restauration ont maintenant leur première exposition commerciale au pays entièrement consacrée aux aliments ethniques, aux aliments de spécialité et aux aliments biologiques.

L'**Ethnic & Specialty Food Expo** donnera aux fabricants, aux distributeurs, aux importateurs et aux grossistes en produits alimentaires ethniques, de spécialité et biologiques accès aux acheteurs des industries du commerce de détail et de la restauration de partout dans le monde.

« Cette exposition s'adresse à la fois aux producteurs locaux qui cherchent à faire des affaires à l'étranger et aux acheteurs canadiens qui veulent élargir leur éventail de produits », de dire Bob MacGregor, directeur général, Diversified Business Communications Canada. « Reconnaissant la valeur du marché canadien, le Brésil et la Thaïlande ont été parmi les premiers pays à s'inscrire. »

Au nombre des attractions propres à cette exposition, mentionnons une activité spéciale dans le cadre de laquelle de jeunes entreprises canadiennes présenteront de nouveaux produits alimentaires, et divers programmes conçus pour mieux faire connaître les produits et faciliter les contacts entre les exposants et les acheteurs internationaux. Un programme visant spécialement les acheteurs américains sera aussi organisé par Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Renseignements : Donna Wood, directrice d'activité, tél. : (905) 948-0470, poste 231, courriel : dwood@divcom.com, sites Web : www.ethnicfoodcanada.com et www.divbusiness.com.



Bâtissez votre entreprise au salon mexicain du bâtiment

Mexico, du 17 au 21 octobre 2006 > Les entreprises canadiennes sont invitées à exposer au pavillon du Canada dans le cadre de l'Expo CIHAC 2006, salon international du bâtiment et du logement du Mexique.

Ce salon réunit plus de 70 000 spécialistes du bâtiment résidentiel, notamment des promoteurs, des constructeurs, des architectes, des ingénieurs, des entrepreneurs, des agents immobiliers, des fabricants et des distributeurs. L'accès à un tel public peut permettre de réaliser des ventes et d'approfondir les relations d'affaires avec les partenaires mexicains. Les entreprises canadiennes participantes seront présentées dans le site Web officiel canadien du Salon international des constructeurs (www.canbuild.org) et auront accès à de l'information commerciale.

Exportation et développement Canada, en collaboration avec l'ambassade du Canada au Mexique, invite les exportateurs à y participer. Les stands seront attribués dans l'ordre des réservations.

Renseignements : Robert Grison, Exportation et développement Canada, tél. : (613) 825-9916, téléc. : (613) 825-7108, courriel : cced@sympatico.ca.

Si vous nourrissez des projets panaméricains

Miami, du 8 au 10 novembre 2006 > Cette année, le Canada aura son pavillon à l'exposition **Americas Food and Beverage Trade Show and Conference**, activité de la plus grande importance pour les exportateurs qui souhaitent établir ou renforcer leur présence sur le marché en pleine croissance des aliments et boissons en Amérique latine et aux Caraïbes.

Les entreprises canadiennes y trouveront l'occasion exceptionnelle de présenter leurs produits et leurs services à des acteurs clés du secteur venus de 46 pays de l'hémisphère occidental : distributeurs, grossistes, chefs de cuisine, et acheteurs de supermarchés, d'hôtels et de restaurants. On a aussi prévu un programme de visites et une activité de réseautage, de manière que les exposants puissent rencontrer des représentants de croisiéristes.

C'est Exportation et développement Canada qui se charge de l'organisation du pavillon du Canada, en collaboration avec le consulat général du Canada à Miami. Les stands seront attribués dans l'ordre des réservations.

Renseignements : Robert Grison, Exportation et développement Canada, tél. : (613) 825-9916, téléc. : (613) 825-7108, courriel : cced@sympatico.ca, site Web : www.americasfoodandbeverage.com.

Les saveurs canadiennes en Australie

Melbourne, le 11 septembre 2006 > Les exportateurs canadiens d'aliments et de boissons sont invités à participer à l'exposition **Taste of Canada**, qui leur offrira une possibilité exceptionnelle de faire connaître leurs produits aux acheteurs australiens.

Les acheteurs présents — grossistes, importateurs et distributeurs — représenteront des restaurants, supermarchés et hôtels haut de gamme. Taste of Canada se déroulera dans le cadre de Fine Food Australia, la plus importante foire alimentaire de l'Australie, qui attire plus de 28 000 acheteurs. Les entreprises désireuses de participer à l'exposition Taste of Canada doivent s'inscrire d'ici le 1er août 2006.

Renseignements : Ilsa Stuart-Muirk, haut-commissariat du Canada à Canberra, tél. : (011-61-2) 6270-4034, téléc. : (011-61-2) 6270-4069, courriel : ilsa.stuart-muirk@international.gc.ca.

FAITS ET CHIFFRES

Décollage de l'économie en 2005

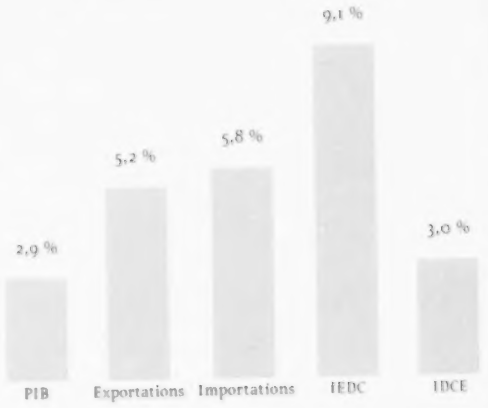
Le PIB s'est accru de 2,9 % au cours de l'année, tandis que le chômage a atteint l'un des niveaux les plus bas jamais enregistrés. Malgré l'appréciation du dollar, les exportations ont atteint un sommet sans précédent (516,4 milliards de dollars), soit une hausse de 5,2 % par rapport à 2004.

Cette augmentation était en bonne partie attribuable aux ventes énergétiques, qui ont crû de 27,9 %, surtout à cause de la majoration des prix. Les importations ont augmenté elles aussi (de 5,8 %) pour se fixer à 463,1 milliards. L'investissement étranger direct au Canada s'est accru de 9,1 % tandis que l'investissement direct canadien à l'étranger n'a progressé que de 3,0 %, la hausse du dollar ayant entraîné une baisse de la valeur des avoirs canadiens à l'étranger.

On trouvera plus de détails sur les résultats du Canada en matière de commerce international et d'investissement dans le rapport *Le point sur le commerce* en 2006; voir : www.international.gc.ca/eet.

Établi par la Direction de l'analyse des données courantes et structurelles du Commerce international Canada, Bureau de l'économiste en chef.

Performance du Canada en matière de commerce international et d'investissement en 2005 (taux de croissance annuelle)



Données : Statistique Canada

MANIFESTATIONS COMMERCIALES

AÉROSPATIALE ET DÉFENSE

New Delhi, du 14 au 16 décembre 2006 >
Soyez présent à Aerodrome India, un expo-séminaire international sur la sécurité, les infrastructures et les opérations aéroportuaires. Renseignements : Gurbans Sobti, consulat général du Canada à Chandigarh, tél. : (011-91-172) 5050-300, courriel : gurbans.sobti@international.gc.ca, site Web : www.aerodromeindia.com.

AGRICULTURE, ALIMENTS ET BOISSONS

Amman, du 19 au 23 septembre 2006 >
Food Expo, la principale manifestation commerciale de l'industrie des aliments et boissons en Jordanie, est une exposition de premier plan pour les fabricants innovateurs et un lieu de rencontre important pour les acheteurs du monde entier. Renseignements : Flora Hawo, Expo Jordan, tél. : (011-962-6) 582-9771/2/3, téléc. : (011-962-6) 582-9774, courriel : info@expojordan.org, site Web : www.expojordan.org.

BIO-INDUSTRIES

Kuala Lumpur, du 9 au 11 août 2006 >
Biotechnology Asia 2006 couvrira en détail tous les aspects de la biotechnologie et de son développement en Malaisie et dans la région, mettant un accent particulier sur le biodiesel, les sciences de la vie, la nanobiotechnologie et les produits pharmaceutiques. Renseignements : Tresha Tan, haut-commissariat du Canada à Kuala Lumpur, tél. : (011-603-2) 718-3356, téléc. : (011-603-2) 718-3391, courriel : tresha.tan@international.gc.ca, site Web : www.biotechexpo.com.my.

ÉQUIPEMENT ET SERVICES LIÉS AU PÉTROLE ET AU GAZ

Stavanger, Norvège, du 22 au 25 août 2006 >
Offshore Northern Seas 2006 rassemblera sous un même toit les sociétés pétrolières, les investisseurs, les fournisseurs de services et les organismes de recherche à l'occasion d'un des principaux salons mondiaux de l'exploration pétrolière et gazière au large des côtes. Renseignements : John Winterbourne, ambassade du Canada à Oslo, tél : (011-47-22) 99-53-33, téléc. : (011-47-22) 99-53-01, courriel : john.winterbourne@international.gc.ca, site Web : www.ons.no.

ERRATUM

Expo Comm Argentina, le salon de l'industrie des communications et des technologies de l'information, se déroulera du 3 au 6 octobre 2006 et non du 19 au 22 septembre 2006, comme il était indiqué dans le numéro du 15 mai de *CanadExport*. Renseignements : Barbara Brito, ambassade du Canada à Buenos Aires, tél. : (011-54-11) 4808-1000, téléc. : (011-54-11) 4808-1111, courriel : bairs-commerce@international.gc.ca, site Web : www.expocomm.com.ar.

INDUSTRIES DE SERVICES

Almaty et Astana, Kazakhstan, du 8 au 11 octobre 2006 >
La Foire canadienne sur l'éducation fournira aux institutions d'enseignement du Canada l'occasion de recruter des étudiants du Kazakhstan dans le cadre d'une activité entièrement canadienne. Le consulat du Canada à Almaty organise cette manifestation en collaboration avec une agence locale œuvrant dans le domaine de l'éducation, et avec le soutien du ministère de l'Éducation du Kazakhstan. Renseignements : Raushan Nigmetova, consulat du Canada à Almaty, tél. : (011-732-7) 250-1151, téléc. : (011-732-7) 258-2493, courriel : raushan.nigmetova@international.gc.ca.

Koweït, du 5 au 7 décembre 2006 >
L'exposition Kuwait Franchising Forum and Exhibition offre aux gens d'affaires canadiens une occasion idéale d'explorer les multiples possibilités de franchisage qui s'offrent sur le marché koweïtien, compte tenu notamment de la croissance et de la prospérité économiques du pays. Renseignements : ambassade du Canada au Koweït, tél. : (011-965) 256-3025, téléc. : (011-965) 256-4167, courriel : kwait-td@international.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca/kw, courriel : mira@gfc.com.kw, site Web : www.k...tfranchising.com.

INDUSTRIES FORESTIÈRES

Hô Chi Minh-Ville, du 4 au 8 août 2006 >
L'Exposition internationale 2006 du meuble et de l'artisanat est la plus grande activité du genre au Vietnam. L'organisateur réservera le tiers des stands aux exposants étrangers. Renseignements : Tu Nguyen, consulat général du Canada à Hô Chi Minh-Ville, tél. : (011-84-8) 827-9899, téléc. : (011-84-8) 827-9935, courriel : hochi-td@international.gc.ca, site Web : www.trade.hochiminhcity.gov.vn.

MULTISECTORIEL

Ayer Keroh, Malaisie, du 12 au 15 septembre 2006 >
Le Salon international sur le commerce et l'investissement de Melaka vise à promouvoir le commerce transrégional et l'investissement direct dans l'ensemble de la région. Les pays participants pourront y faire la promotion d'un large éventail de produits et de services d'exportation. Renseignements : Linda Khoo, haut-commissariat du Canada en Malaisie, tél. : (011-603-2) 718-3356, téléc. : (011-603-2) 718-3391, courriel : linda.khoo@international. gc.ca, site Web : www.melakatrade.com.my.

TIC

Hong Kong, du 4 au 8 décembre 2006 >
Ne manquez pas ITU Telecom World, l'exposition vedette du secteur des technologies de l'information et des communications. Le gouvernement du Canada vous invite à exposer au pavillon canadien, et à participer à son programme de liaison et de facilitation du commerce. Renseignements : Stéphanie Berlet, Commerce international Canada, tél. : (613) 996-2974, courriel : stephanie.berlet@international.gc.ca, site Web : www.cata.ca/Media_and_Events/ITUtelecom.

SERVICE DE RENSEIGNEMENTS

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca

XX8 (T)

ID#: CHEB.SHU0001
SHU CHEN
ACQUSITION ASSISTANT
IHS/MICROMEDIA
20 VICTORIA ST
TORONTO ON M5C 2N8

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (CMS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication nº 40064047